第５講　長文総合問題④（11 立命館　改題）

ポイント

①抽象と具体の発見
②同形反復
③省略

次の英文を読んで，問いに答えなさい。

Imagine [(A)] suddenly dropped down before you during your last meeting, sales negotiation, date, friendly get-together, or argument. Would you be able to spot the physical clues that may be hurting you in these situations — and keeping you from reaching your fullest potential?

We interact with other people all day long, in every meaningful moment in our lives. However, we don't always understand what they're thinking — nor do they understand our thoughts. If we don't have well-developed social perception, we may experience repeated failures: [(B)] to the competition, job interview failures, bad dates, and destroyed trust. But if we learn to read people better, this helps us in every part of our lives.

Look at the successful people who cross your path daily. I'd bet most have at least two characteristics in common. First, they possess a sense of calm self-awareness. They seem comfortable in their own skin. Second, they have a better-than-average ability to [(C)] with other people. ㋐They know how to put people at ease and create an immediate sense of *rapport. Both of these traits stem directly from a strong command of body language.

© RECRUIT HOLDINGS
本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は著作権者に帰属します。
また本サービスに掲載の全部または一部につき無断複製・転載を禁止します。

NOTE

© RECRUIT HOLDINGS
本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は著作権者に帰属します。
また本サービスに掲載の全部または一部につき無断複製・転載を禁止します。

(D) the mysteries of body language — how people communicate their thoughts and feelings without saying a word — is a powerful first step toward managing any social situation. All successful people know that the ability to detect and react to the *split-second signals that come across people's bodies hundreds of times each day is very important for getting what they want in life. When something they're doing isn't effective, they've learned how to adjust their own actions to take advantage of the moment.

Some people are (E) at body language — certain politicians or actors, for example — and have a natural ability to *woo others with their mere presence. Others try to *emulate those lucky gifted few. ㋑They study their 'tricks' and copy them, or they study body language textbooks to try to memorize individual signals to apply in certain situations.

This approach, unfortunately, has its risks. Real, effective body language is more than the sum of its parts. When people work from this memory-based, dictionary approach, they stop seeing the bigger picture, all the different aspects of social perception. (F) , they see a person with crossed arms and think, "Reserved, or angry." They see a smile and think, "Happy." They use a firm handshake to show other people "who is boss." Easy, right?

Actually, I think they are making it hard, way harder than ㋒it needs to be. Trying to use body language by reading a body language dictionary is like trying to speak French by reading a French dictionary. Things tend to fall apart in an unnatural mess. Your actions seem robotic; your body language signals are disconnected from one another. You (G) the very people you're trying to attract because your body language just *rings false.

© RECRUIT HOLDINGS
本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は著作権者に帰属します。
また本サービスに掲載の全部または一部につき無断複製・転載を禁止します。

NOTE

© RECRUIT HOLDINGS
本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は著作権者に帰属します。
また本サービスに掲載の全部または一部につき無断複製・転載を禁止します。

That's why we need to move beyond the emptiness of *disjointed, artificial body language to an approach based on you — your life, your history, and your habits. You should develop an approach that builds your confidence from the outside in, one that keeps expanding your potential the longer you use it. But most of all, you should take an approach that makes sense in your world, that applies in all situations, that feels natural and easy to use — because ㋓ it is.

I've worked with more than fifty thousand people — from hardened police officers to senior-level executives — to help them improve their body language, and I've come to believe one thing: we are all gifted in body language. Every single one of us has natural ability — we just need to learn how to [(H)] it. And once we do, the results can be life-changing.

[Excerpts from YOU SAY MORE THAN YOU THINK: USE THE NEW BODY LANGUAGE TO GET WHAT YOU WANT!, THE 7-DAY PLAN by Janine Driver, copyright (c) 2010 by Janine Driver. Used by permission of Crown Books, an imprint of the Crown Publishing Group, a division of Random House LLC. All rights reserved.]

（注）

*rapport　一致，調和

*split-second　ほんの一瞬の

*woo　説得する

*emulate　真似をする

*ring false　不自然に見える

*disjointed　支離滅裂な

© RECRUIT HOLDINGS
本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は著作権者に帰属します。
また本サービスに掲載の全部または一部につき無断複製・転載を禁止します。

NOTE

Ⓒ RECRUIT HOLDINGS
本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は著作権者に帰属します。
また本サービスに掲載の全部または一部につき無断複製・転載を禁止します。

〔1〕本文の (A)～ (H)それぞれに入れるのに最も適当なものを (1)～ (5)から一つずつ選びなさい。

(A) (1) a door (2) a mirror (3) a glass (4) a ladder (5) an object

(B) (1) sticking (2) tending (3) attending (4) turning (5) losing

(C) (1) quarrel (2) start (3) meet (4) connect (5) be covered

(D) (1) Discarding (2) Cheating (3) Uncovering (4) Recovering (5) Concealing

(E) (1) gifted (2) celebrated (3) presented (4) astonished (5) praised

(F) (1) Appropriately (2) Meanwhile (3) Instead (4) However (5) Nevertheless

(G) (1) turn out to confusing (2) catch up with confusing (3) put up with confusing (4) end up confusing (5) keep from confusing

(H) (1) input (2) copy (3) avoid (4) access (5) encounter

© RECRUIT HOLDINGS
本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は著作権者に帰属します。
また本サービスに掲載の全部または一部につき無断複製・転載を禁止します。

〔2〕下線部㋐～㋓それぞれの意味または内容として，もっとも適当なものを (1)～(4)から一つ選びなさい。

㋐ They

（1）people who are kindness itself

（2）people who seem comfortable

（3）people who are successful

（4）people who are a failure in life

㋑ They

（1）people who study body languages textbooks

（2）people who memorize individual signals

（3）people who are good at body language

（4）people who try to learn body language

㋒ it

（1）using firm handshakes

（2）understanding body languages

（3）understanding the bigger picture

（4）using language dictionaries

㋓ it

（1）your life

（2）your confidence

（3）your potential

（4）your method

© RECRUIT HOLDINGS
本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は著作権者に帰属します。
また本サービスに掲載の全部または一部につき無断複製・転載を禁止します。

関西難関私大　対策講座　復習テスト　第五回

次の見出しの表現に合う適切なものを，①～④から一つ選びなさい。

1. competition

① 完成　② 競争　③ 教育　④ 指示

2. comfortable

① 代わりの　② 先天的な　③ 急速な　④ 快適な

3. command

① 言葉を自在に扱える能力　② 格闘
③ 変化　④ 協力

4. detect

① 見つける　② 決定する　③ 改善する　④ 意識する

5. confidence

① 自信　② 行動　③ 防御　④ 革命

6. executive

① 責任　② 重役　③ 管理　④ 説明

7. in one's own skin

① 自分の肌で　② あるがままで　③ 反対に　④ 同様に

8. take advantage of

① 利用する　② 変形する　③ 改革する　④ 行動する

9. 結局～となる

① come up with　② catch up with
③ keep up with　④ end up ～ ing

© RECRUIT HOLDINGS
本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は著作権者に帰属します。
また本サービスに掲載の全部または一部につき無断複製・転載を禁止します。

関西難関私大英語対策講座　第５講　解答

< 解答 >

〔1〕　(A)　(2)　　(B)　(5)　　(C)　(4)
　　　(D)　(3)　　(E)　(1)　　(F)　(3)
　　　(G)　(4)　　(H)　(4)

〔2〕　ⓐ (3)　　ⓘ (4)　　ⓤ (2)　　ⓔ (4)

< 全訳 >

この前の会議，営業の交渉，デート，和やかな集まりの場や議論の間に鏡が突然目の前に落ちてきたと想像してみよう。これらの状況であなたにマイナスであるかもしれない，そしてあなたが能力を最大限に発揮するのを妨げているかもしれない身体的な手がかりを見つけることができるだろうか。

私たちは一日中，人生のあらゆる有意義な瞬間において，他人と関わっている。しかしながら，私たちはいつも他人が考えていることを理解しているわけではない。またその人たちも私たちの考えを理解しているわけではない。もし私たちに社会的知覚がしっかり発達していないなら，失敗を繰り返すかもしれない。競争に負けたり，仕事の面接に失敗したり，デートに失敗したり，信頼を損ねてしまう。しかし，もし私たちが人々の気持ちをしっかりわかるようになれば，このことは生活のあらゆる部分で私たちを助けてくれる。

あなたの人生で毎日出会う成功者を見てみなさい。ほとんどの人が少なくとも二つ共通点を持っていると賭けてもいい。初めに，その人達は冷静な自己認識を持っている。ありのままで快適に思える。第二に，その人たちは他人と関わる平均以上の能力を持っている。人をくつろがせてすぐに一体感を作り上げる方法を知っている。この特色の両方はボディーランゲージを強力に使えることから直接来るものだ。

ボディーランゲージ，すなわち人々が一言も発さずに，自分の考えや感情を伝える方法の謎を明らかにすることは , どんな社会的な状況でも何とか対処できる強力な最初の一歩となる。あらゆる成功した人々は，毎日何百回と人々の身体に偶然出るほんの一瞬の仕草を見抜いて反応する能力が，人生で得たいものを得るのにとても重要なこ

© RECRUIT HOLDINGS
本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は著作権者に帰属します。
また本サービスに掲載の全部または一部につき無断複製・転載を禁止します。

とを知っている。自分がしていることが有効でない場合，その人たちはその瞬間を利用するために自分自身の行動を調整する方法を身に付けている。

例えば政治家や俳優などのように，ボディーランゲージの才能があり，その存在だけで他人を説得できる生まれつきの能力がある人もいる。また，そういった幸運な才能ある数少ない人をまねる人もいる。その人達はそういった人の芸当を研究して，真似をするか，ある状況に当てはまる個々の合図を記憶しようと，ボディーランゲージの教科書を研究する。

残念ながら，この方法にはリスクがある。本当の効果的なボディーランゲージとは，部分部分を集めた物以上のものがある。人々がこの記憶に基づいた辞書的手法で取り組むと，その人たちは，より大きなイメージ，すなわち社会的知覚の様々な側面のすべてを見るのを止めてしまう。その代わりに，その人たちは腕を組んでいる人を見て，「打ち解けていないか，怒っている」と考える。その人たちは笑顔を見て，「幸せだ」と考える。その人たちはかたい握手をして，他の人に「だれが上司か」を示している。そんなに簡単なものなのか。

実際に，彼らはそれを必要以上に難しい方法で，困難なものにしてしまっていると私は思う。ボディーランゲージの辞書を読んでボディーランゲージを使おうとすることは，フランス語の辞書を読んでフランス語を話そうとするようなものだ。不自然で混乱した状態で，状況がバラバラになる傾向がある。あなたの行動はロボットのように見えてしまう。ボディーランゲージの仕草はお互いにバラバラになってしまう。あなたのボディーランゲージは不自然に見えるだけなので，まさにあなたが引き付けようとしている人たちを結局困惑させてしまう。

そういうわけで，私たちはつながりのない人工的なボディーランゲージの無意味さを越えて，あなたに基づいた，すなわちあなたの人生，経歴，習慣に基づいた方法へと向かう必要がある。あなたは逆の方法で自信を作る方法を発達させるべきで，それは，長く続けるほど，あなたの潜在能力を広げ続ける方法だ。しかし，最も重要なのは，あなたの世界で意味をなし，全ての状況に当てはまり，自然で使いやすい方法を取るべきだ。なぜなら，それがそうだから。

私は 5 万人以上の人々，タフな警察官から上級管理職に至るまで，一緒に働き，その人たちがボディーランゲージを改善する手助けをしてきて，一つのものを信じられるようになった。私たちはみんなボディーランゲージの才能があること。私たちの一人一人が，生まれつきの能力を備えているので，私たちはただそれを使う方法を学びさえすればいい。そして一度それがわかれば，その結果で人生が変わる可能性がある。

© RECRUIT HOLDINGS
本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は著作権者に帰属します。
また本サービスに掲載の全部または一部につき無断複製・転載を禁止します。

第５講　重要語彙リスト

1	negotiation	交渉
2	get-together	集まり
3	argument	議論
4	spot	見つける
5	physical	身体の
6	clue	手がかり
7	keep O from ~ing	O が～するのを妨げる
8	interact	関わる
9	perception	認識
10	failure	失敗
11	competition	競争
12	interview	面接
13	bet	賭ける
14	have O in common	O を共通に持つ
15	possess	所有する
16	self-awareness	自己認識
17	in one’s own skin	あるがままで
18	rapport	調和
19	trait	特色
20	stem from	～が原因だ
21	command	言葉を自在に扱える能力
22	uncover	暴露する
23	detect	発見する
24	adjust	調節する
25	take advantage of	～を利用する
26	presence	存在
27	memorize	記憶する
28	apply	当てはまる
29	approach	方法
30	sum	合計，全体
31	aspect	側面

© RECRUIT HOLDINGS
本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は著作権者に帰属します。
また本サービスに掲載の全部または一部につき無断複製・転載を禁止します。

32	handshake	握手
33	fall apart	バラバラになる
34	in a mess	混雑な状態で
35	end up ~ing	結局～してしまう
36	emptiness	空
37	artificial	人工的な
38	outside in	裏返しに
39	executive	重役

Ⓒ RECRUIT HOLDINGS
本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は著作権者に帰属します。
また本サービスに掲載の全部または一部につき無断複製・転載を禁止します。

第５講　音読用白文　①　②　③　④　⑤　⑥　⑦　⑧　⑨　⑩

Imagine a mirror suddenly dropped down before you during your last meeting, sales negotiation, date, friendly get-together, or argument. Would you be able to spot the physical clues that may be hurting you in these situations — and keeping you from reaching your fullest potential?

We interact with other people all day long, in every meaningful moment in our lives. However, we don't always understand what they're thinking — nor do they understand our thoughts. If we don't have well-developed social perception, we may experience repeated failures: losing to the competition, job interview failures, bad dates, and destroyed trust. But if we learn to read people better, this helps us in every part of our lives.

Look at the successful people who cross your path daily. I'd bet most have at least two characteristics in common. First, they possess a sense of calm self-awareness. They seem comfortable in their own skin. Second, they have a better-than-average ability to connect with other people. They know how to put people at ease and create an immediate sense of rapport. Both of these traits stem directly from a strong command of body language.

Uncovering the mysteries of body language — how people communicate their thoughts and feelings without saying a word — is a powerful first step toward managing any social situation. All successful people know that the ability to detect and react to the split-second signals that come across people's bodies hundreds of times each day is very important for getting what they want in life. When something they're doing isn't effective, they've learned how to adjust their own actions to take advantage of the moment.

Some people are gifted at body language — certain politicians or actors, for example — and have a natural ability to woo others with their mere presence. Others try to emulate those lucky gifted few. They study their 'tricks' and copy them, or they study body language textbooks to try to memorize individual signals to apply in certain situations.

This approach, unfortunately, has its risks. Real, effective body language is more than the sum of its parts. When people work from this memory-based,

© RECRUIT HOLDINGS
本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は著作権者に帰属します。
また本サービスに掲載の全部または一部につき無断複製・転載を禁止します。

dictionary approach, they stop seeing the bigger picture, all the different aspects of social perception. Instead, they see a person with crossed arms and think, "Reserved, or angry." They see a smile and think, "Happy." They use a firm handshake to show other people "who is boss." Easy, right?

Actually, I think they are making it hard, way harder than it needs to be. Trying to use body language by reading a body language dictionary is like trying to speak French by reading a French dictionary. Things tend to fall apart in an unnatural mess. Your actions seem robotic; your body language signals are disconnected from one another. You end up confusing the very people you're trying to attract because your body language just rings false.

That's why we need to move beyond the emptiness of disjointed, artificial body language to an approach based on you — your life, your history, and your habits. You should develop an approach that builds your confidence from the outside in, one that keeps expanding your potential the longer you use it. But most of all, you should take an approach that makes sense in your world, that applies in all situations, that feels natural and easy to use — because it is.

I've worked with more than fifty thousand people — from hardened police officers to senior-level executives — to help them improve their body language, and I've come to believe one thing: we are all gifted in body language. Every single one of us has natural ability — we just need to learn how to access it. And once we do, the results can be life-changing.

© RECRUIT HOLDINGS
本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は著作権者に帰属します。
また本サービスに掲載の全部または一部につき無断複製・転載を禁止します。

関西難関私大英語　復習テスト　解答

< 第五回 >

1. ②	2. ④	3. ①	4. ①	5. ①
6. ②	7. ②	8. ①	9. ④	

Ⓒ RECRUIT HOLDINGS
本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は著作権者に帰属します。
また本サービスに掲載の全部または一部につき無断複製・転載を禁止します。